

Relations industrielles Industrial Relations



Protection effective dans l'économie canadienne, par James R. Melvin et Bruce W. Wilkinson, (Étude spéciale no 9), Conseil économique du Canada, Ottawa, 1969, 87 pp.

Guy Larose

Volume 24, numéro 4, 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028081ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028081ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Larose, G. (1969). Compte rendu de [*Protection effective dans l'économie canadienne*, par James R. Melvin et Bruce W. Wilkinson, (Étude spéciale no 9), Conseil économique du Canada, Ottawa, 1969, 87 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 24(4), 808–809. <https://doi.org/10.7202/028081ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1969

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

é
rudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

— Le troisième principe est de ne pas seulement relever à l'atelier des frais de fabrication, prix de revient ou coût standards, mais aussi des valeurs économiques correspondant aux opérations réalisées et aux conditions de vente dans lesquelles elles ont été traitées.

Ce dernier point est fondamental dans l'application de la méthode de la valeur ajoutée qui considère l'atelier et les opérations de production en général comme le lieu de concrétisation du bénéfice espéré sur les affaires traitées par le commercial. Cet aspect particulièrement réel dans les entreprises travaillant sur commandes, peut, nous le verrons, être étendu aux entreprises travaillant sur stock en prenant certaines précautions complémentaires.

Dans le premier chapitre de l'ouvrage, l'auteur décrit d'abord les dangers et limites des méthodes de gestion traditionnelles. Après quoi, il présente la méthode de la valeur ajoutée économique en insistant sur le fait qu'elle permet de supprimer l'inventaire dans un grand nombre d'entreprises industrielles. Enfin, il la compare avec les méthodes de marge classiques, méthodes de coûts directs et des coûts affectés. Dans le chapitre 2 de l'ouvrage, il présente la méthode de valeur ajoutée économique dans son cas le plus simple d'application, c'est-à-dire le cas d'une entreprise à moyens de fabrication peu diversifiés et fabriquant exclusivement sur commande. Ce chapitre est plus long que les autres, car il poursuit un double objectif : 1° présenter et définir les divers éléments et principes de la méthode de valeur ajoutée économique, 2° montrer son code d'application sur commande.

Les chapitres subséquents sont des études de cas :

Cas d'entreprise complexe disposant d'ateliers très diversifiés et fabriquant sur commande ; cas d'entreprise fabriquant sur stock des produits de prix de vente connus à l'avance ; cas d'entreprise fabriquant sur commande sans connaître les éléments de devis et en particulier les temps prévisionnels d'exécution ; cas d'entreprise fabriquant sur stock des produits de prix de vente variables ; généralisation de la méthode à des entreprises complexes ; la V.A.E. mesure de la productivité de l'entreprise.

Un dernier chapitre constitue une synthèse rapide de ce qui a été présenté antérieurement : en particulier, il fournit une récapitulation rapide des plages d'application, des limites et des avantages de la méthode de valeur ajoutée économique.

Pierre DIONNE

Protection effective dans l'économie canadienne, par James R. Melvin et Bruce W. Wilkinson, (Etude spéciale no 9), Conseil économique du Canada, Ottawa, 1969, 87 pp.

Rentrant dans le cadre des études spéciales préparées pour le Conseil économique du Canada, cette étude sur les problèmes douaniers canadiens n'en reste pas moins très abordable; point n'est besoin de connaissances économiques très avancées pour s'y intéresser, une certaine facilité pour la chose économique suffit amplement, mais qu'en est-il vraiment ?

En une phrase, il s'agit d'une étude préparée pour le Conseil économique par les professeurs Melvin et Wilkinson respectivement de l'université Western et de l'université de l'Alberta; étude évaluant le degré de protection effectivement accordé à l'industrie manufacturière canadienne. Ceci dit, il est vrai qu'on ne sait toujours pas de quoi retourne en substance l'étude.

Au fond, pour bien situer cette recherche, il faut remonter à deux grands objectifs fondamentaux que s'est fixé le Conseil économique: à savoir, améliorer le rendement productif et réduire le large et persistant écart de productivité entre le Canada et les Etats-Unis. Or, un moyen reconnu pour améliorer la productivité est la spécialisation de la production; toutefois, il est reconnu aussi que les répercussions du tarif douanier constituaient l'un des facteurs les plus marquants qui entravent le mouvement vers une plus grande spécialisation. Ainsi, à ce niveau, on peut envisager cette étude comme un nouvel élément fondamental dans la vaste analyse de la productivité.

En fait, dans les premiers chapitres, on nous initie aux concepts de tarif nominal et tarif effectif: celui-là étant un moyen pour le manufacturier de fixer le prix de son produit fini en l'alignant sur

celui d'un produit importé rival, tout en tenant compte des taux de douane et de change; le tarif effectif étant, d'autre part, la mesure de la protection globale accordée par le tarif nominal sur le produit fini tout en tenant compte des répercussions, sur le prix de revient, des droits sur les matériaux et pièces d'équipement que le fabriquant achète à l'étranger ou au pays.

Dans les chapitres subséquents, à l'aide de tableaux statistiques relativement simples, les auteurs nous livrent les résultats d'une étude visant 133 industries; ces résultats nous apprennent qu'en général les tarifs effectifs sont presque toujours plus élevés que les tarifs nominaux et l'écart semble particulièrement large au Canada. En d'autres termes, on pourrait avancer que les droits douaniers sont plus élevés sur les produits finis que sur les importations.

Le chapitre V pour sa part, traite de certaines modifications des tarifs effectifs résultant des négociations du Kennedy Round sur les droits de douane (échantillon: 32 industries). Ainsi, dans presque toutes ces industries les tarifs nominaux ont été réduits. Cependant, dans seulement un dixième des industries, la réduction absolue des droits effectifs a dépassé 10 points en pourcentage. En somme, il se peut fort bien que le niveau moyen des droits effectifs n'ait été que très peu abaissé au Canada par suite du Kennedy Round.

En guise de conclusion, les professeurs Melvin et Wilkinson prennent bien soin de nous avertir que les tarifs de protection effective ne constituent qu'un petit élément de construction dans l'élaboration de politiques rationnelles destinées à accroître le rendement industriel et le bien-être du consommateur. Et, du même élan, les auteurs désirent vivement une prolifération des recherches dans ce domaine. Chose que nous ne pouvons que leur souhaiter.

Guy LAROSE

Fringe Benefits : Wage or Social Obligation, by Donna Allen, Cornell University, Ithaca, 1969, (Revised Edition) 272 pp.

Publié d'abord en 1964, ce volume est une réédition révisée. Dans l'introduction l'auteur souligne que la situation amé-

ricaine au sujet des bénéfices marginaux ou sociaux a peu changé depuis 1964. Malgré les efforts des syndicats, les bénéfices sociaux demeurent encore la prérogative du patronat, c'est-à-dire que c'est lui qui garde l'initiative quant à savoir dans quelles directions et sur quelle matière développer ces bénéfices. De même, demeure encore la controverse sur la nature des bénéfices marginaux « Wages or social obligations ».

Selon l'auteur, syndicats et employeurs se préoccupent peu de cette distinction en cours de négociations tant et aussi longtemps qu'ils s'entendent mais lorsque surgit une mésentente chacun projette sa position théorique dans le public pour influencer le tiers qui aura à se prononcer. Il conclue que cette controverse durera aussi longtemps que ce seront des tierces parties qui décideront de ces cas.

Les deux changements majeurs depuis 1964 sont les suivants : d'abord, les unions ont perdu et renoncé à leur tentative de contrôler l'argent destiné par l'employeur à ces bénéfices ; deuxièmement, une nouvelle réaction politique serait en croissance favorisant le remplacement d'une législation sociale par les bénéfices sociaux. Cette substitution pourrait causer des problèmes d'une part aux indigents, d'autre part aux banquiers.

Nous présenterons brièvement ici l'idée principale de chaque chapitre puis nous analyserons plus spécifiquement la partie portant sur les deux données nouvelles dans le mouvement des bénéfices marginaux.

Dans les chapitres 1 et 5 à 9, le problème posé est précisément celui de la confusion qui demeure au sujet de la nature des bénéfices sociaux « whether fringe benefits are wage payments for an employee's actual work or a non-wage obligation to cover certain off-the-job social cost of the employee ». Le chapitre 2 est intitulé « The Case for Fringe Benefits as Non-Wages ». L'auteur présente trois optiques des bénéfices marginaux, obligations sociales, bénéfices sociaux, salaires indirects pour augmenter la productivité. Les chapitres 3 et 4 expliquent l'attitude des employés et des syndicats devant les bénéfices sociaux. Renonçant à leur lutte pour contrôler l'argent de ces bénéfices, ils